

CLUB DES ACHETEURS DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES

**Performance des achats PI : quels outils,
tableaux de bord, KPI ?**

Thèmes	Date
Risques réglementaires et RSE : Tribune d'experts	Jeudi 24 Mars 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats de prestations Web / Digital	Mercredi 16 Juin 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Achats RH : formation, intérim...	Mardi 27 Septembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus
Contrat-cadre et référencement P2I	Jeudi 15 décembre 2016 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

LES PETIT-DEJEUNERS ACHETEURS

Thèmes	Date
La gestion du risque contractuel de sous-traitance (flexibilité des modèles, exécution des contrats, ...): Tribune d'experts	Mardi 26 Janvier 2016 de 8h45 à 11h00
La gestion du risque commercial : Tribune d'experts (dépendance économique, rupture des relations établies, etc...)	Mardi 10 mai 2016 de 8h45 à 11h00
Achats de Big Data & Cloud	Mardi 5 juillet 2016 de 8h45 à 11h00
Achats Marketing / Pub	Jeudi 17 novembre 2016 de 8h45 à 11h00

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS

JE M'INSCRIS



- ▶ Que propose le marché des éditeurs spécialisés ?
- ▶ Quels standards existent en matière de KPI ?
- ▶ Comment les définir ?
- ▶ Quels indicateurs suivre ?

FOR CIOs

Vendor Landscape: ePurchasing Software, 2015 To 2016

The Shift To SaaS Creates Opportunities And Challenges For CIOs And B2B eCommerce Professionals On Both The Buy Side And Sell Side

by Andrew Bartels
October 20, 2015

Why Read This Report

Winning, serving, and retaining customers involves more than acquiring the right front-office technologies; it also involves technologies for buying, sourcing, contracting, and managing vendors of the goods and services that go into the creation and delivery of customer value. We call these technologies ePurchasing software, and they support both the CIO's organization's purchases of tech goods and services for its own use and business partners' purchases of all other goods and services. This report provides our latest overview of this software market and the forces that will shape it in 2015 and 2016.

Key Takeaways

The ePurchasing Market For Buy-Side Software Will Grow By 5% In 2015

The strong US dollar dampens growth; measured in local currency terms, growth will be 12%, with software-as-a-service (SaaS) revenues growing even faster.

The Fastest Growth Will Be In Services Procurement, CLM, And SRPM

Core products for eProcurement and eSourcing are mature and widely adopted, though with SaaS adoption rising. Products that complement the core will do best.

The ePurchasing Market Will Be Dynamic, With New Entrants And M&A

Table Of Contents

- 2 **2015 To 2016 ePurchasing Trends: Cloud And New Entrants**
- 14 **How Each ePurchasing Product Will Perform In 2015 And 2016**

- Recommendations
- 24 **Your Firm Needs ePurchasing Solutions, Most Likely Diverse Ones**

- 26 **Supplemental Material**

Notes & Resources

In the past 18 months, Forrester has received vendor briefings from more than 60 companies, including Apttus, Ariba, Axiom Law, b-pack, Basware, Beeline, Billtrust, BirchStreet, BravoSolution, CallidusCloud, Capgemini IBX, Chrome River, CLM Matrix, CMA Contiki, CobbleStone, ConcordCM, Coupa, DCR Workforce, Deem, E2Open, Elemica, Esker, EU Supply, Exostar, Fieldglass, GEP, GHX, Gimmel (formerly Prodagio), GT Nexus, Hiperos, Hubwoo, IBM Emptoris, Infor, Ivalua, Keelvar, Kofax, Liaison, MM4, Model N, Oildex, OpenText, PaymentWorks, Perfect Commerce, Pool4Tool, Proactis, Proserve, Provade, Revitas, SAP, SciQuest, Seeburger, Selectica, SpringCM, SPS Commerce, SupplyOn, Synertrade, Tradeshift, Transcepta, Tungsten, Verian, Viewpost, Xeeva, and Zycus.

Related Research Documents

[Market Overview: 10% Growth In ePurchasing Software Market Makes 2014 A Year For Buyers](#)

[Market Overview: Contract Life-Cycle Management, 2014](#)

[Vendor Landscape: B2B Business Networks](#)

"The Fastest Growth Will Be In Services Procurement, CLM, And SRPM Core products for eProcurement and eSourcing are mature and widely adopted, though with SaaS adoption rising. Products that complement the core will do best.«

FORRESTER, 2015

➤ **Performances des achats PI :
quels outils, tableaux de bord, KPI**





Patrick Chabannes

Determine Europe

Senior Solution Strategist

+33 (0)6 59 01 46 75

pchabannes@determine.com

Créateur de ST6 / SynerTrade (2005-2011)

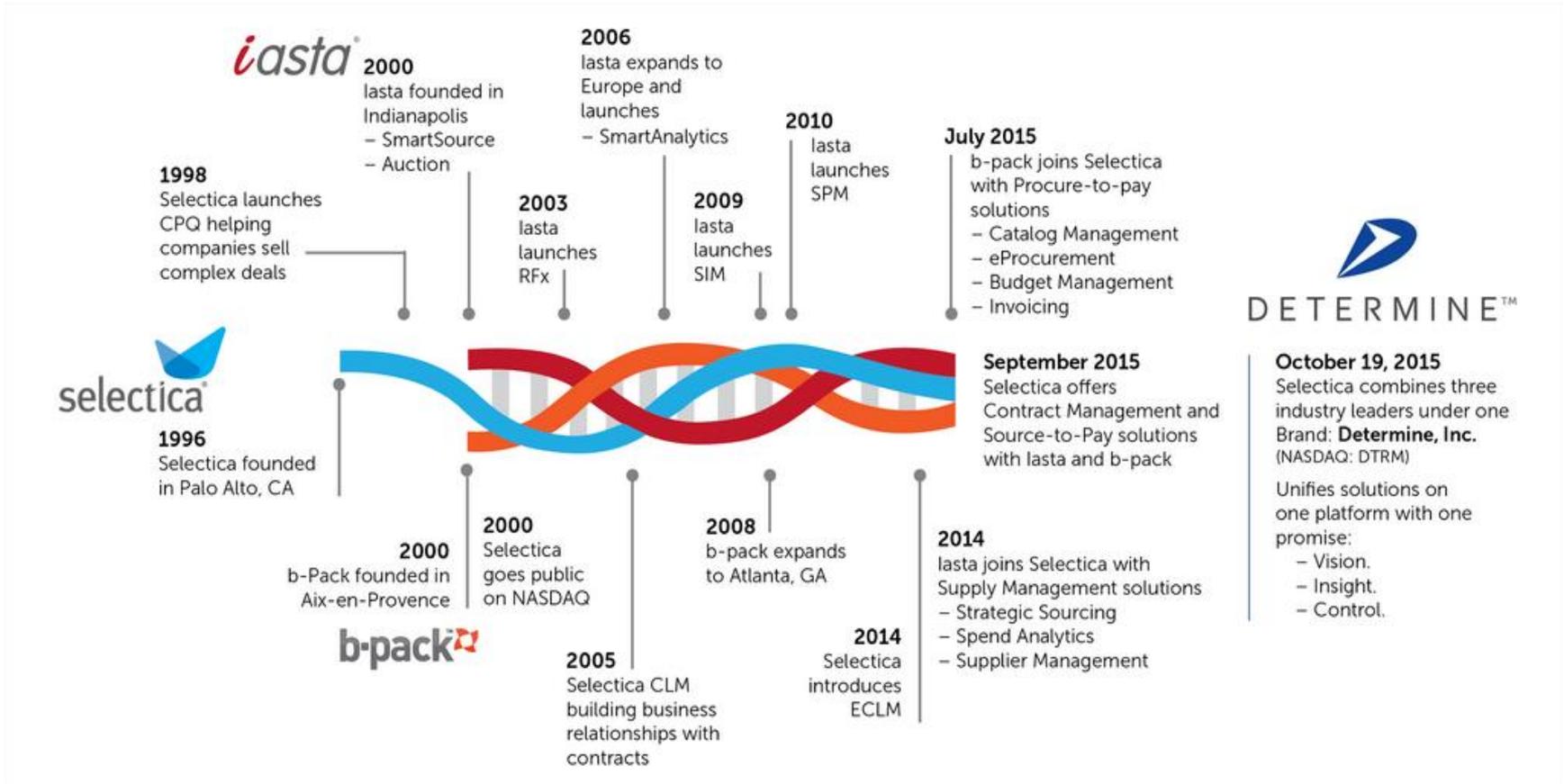
Editeur de la Gazette de Cyrenac (2013-2015)

Créateur de la conférence Achats2020 (2013 et 2014)

Codir CDAF IdF 2014-2015

HISTORIQUE

De b-pack à Determine - Innovation & technologie



Que proposons-nous | Solutions

Une suite modulaire Cloud / SaaS “Source-to-Pay”

Solutions Overview

Strategic Sourcing

Supplier Management

Procure-to-Pay

Contract Management

Strategic Sourcing

Spend Analysis
Procurement Analytics
eSourcing

Supplier Management

Supplier Information Management
Supplier Performance Management
Supplier Connect

Contract Management

Contract Lifecycle Management
Contract Discovery & Analytics

Procure to Pay

eProcurement
Catalog Management
Invoicing
Budget Management
Travel & Expense

180 personnes

CA : \$35 millions

Logiciel Source to Pay

Aix en Provence / Paris / Londres

Indy, NY, Atlanta

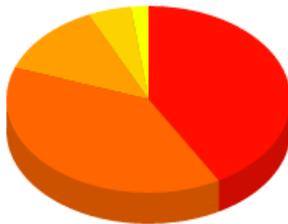
Performances des Achats PI : Outils, Editeurs et tableaux de bord, KPI

Vos Indicateurs



Graphiques

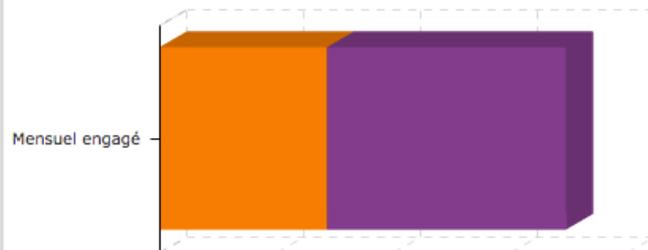
Top 5 commodities (Date of document pour le(s) 12 dernier(s) mois)



Total purchasing Year to date2 (Date d'envoi year 2015)



Contract HP catalog (Fournisseur titulaire = HP reseller)



Les outils de reporting

- Le marché des outils BI / Cloud BI
 - Avec ou sans DSI / Processus d'interface
 - Les dynamiques : PowerBI, Qlik, Tableau, Bittle, Bime...
- Les éditeurs eAchats
 - Les mêmes outils en OEM
 - deux bases de données reliées
 - Un développement maison
 - Accès sur les données de processus en direct

La vie des éditeurs B2B

- Du logiciel interne
 - Excel...par un homme d'un métier...
- À l'idée de la start-up
 - Créée par des hommes du métiers pour le métier
 - Connaissant vos processus, votre métier
- Se développe et se professionnalise
 - En perdant progressivement ses compétences métiers mais écoute ses clients
- S'internationalise avec une vision
 - En écoutant les besoins globaux et les Analystes

Tableaux de bord et KPI

- Les Associations et Club ne créent pas de normes
- Les éditeurs eAchats ne peuvent anticiper vos besoins.
 - Pas de KPI, Tableaux de bord prêts à l'emploi
 - Pas de normes
- CDAF / Club des Acheteurs de PI doivent créer KPI / Tableaux de bord:
 - Pour application au sein des suites logicielles
 - Diffusion d'une pratique normée au sein de la profession
 - Aide les collègues travaillant en ETI



DETERMINE 

Vision. Insight. Control.



DETERMINE
www.Determine.com



Exemples de combinaisons/
profils de tarifs journaliers

Dimension 1 Job level	Dimension 2 Service Value Chain	Dimension 3 Vertical Sectors	Dimension 4 Technological Environment	Dimension 5 Solutions & Technology	Dimension 6 Hot Topics	Daily rate 2014	Daily rate 2015	Daily rate 2016	
Senior Manager	IT Consulting	Manufacturing	SAP - Business Applications	F&A	Cloud Infra	€x	€x	€x	
Manager	Process Consulting	Financial Services	SAP - Platforms	HR	Cloud Applications	€x	€x	€x	
Senior Consultant	Implementation	Public Sector	IBM - Business Applications	BI	SaaS	€x	€x	€x	
Consultant	Development	Retail, Transport & Logistics	Microsoft - Business Applications	DM	Mobility	€x	€x	€x	
Junior Consultant	Technical Support	Telecom	SAP - Platforms	MRP	Big Data				
	Systems Admin	Utilities	IBM - Platforms	CRM	Digital Transformation				
	Application Support & Maintenance		Oracle - Business Applications	SCM/SRM	Security				
	Project Management		Oracle - Platforms	ISS	n/a				
	Testing		IBM - Business Applications	Infrastructure					
			SAS Institute - Business Applications	Database					
			Average across environment	Average across solutions & technologies					
	Manager		IT Consulting	Retail, Transport & Logistics	SAP - Business Applications	CRM	n/a	€x	€x
Consultant	Implementation		Manufacturing	Average across environment	Average across solutions & technologies	SaaS	€x	€x	€x

La gestion des achats et relations fournisseurs

Votre objectif : Le poids relatif des achats ne cessant d'augmenter, votre entreprise est confrontée à un impératif de réduction des coûts et de recherche de compétitivité. Vous recherchez donc le moyen de gérer, de tracer et de piloter vos achats pour les optimiser.

Profils concernés : *Directions des Systèmes d'Information, Directions Financières, Responsables Achats.*

Les besoins fonctionnels de votre entreprise

- Disposer d'une traçabilité des dépenses Achats et des approvisionnements (e-procurement).
- Identifier et référencer les meilleurs fournisseurs (sourcing) et suivre leurs performances.
- Mettre en place des outils décisionnels pour un meilleur reporting et une analyse des dépenses.
- Mettre en place une chaîne de dématérialisation des factures, réconciliation et paiement.
- Optimiser la gestion des contrats.
- Mettre en place une politique de sourcing stratégique.

Les questions que vous vous posez

- **Qu'apportent concrètement les solutions d'e-achat, d'e-procurement et de sourcing ?**
- **Quels sont les acteurs majeurs du domaine, comment se positionnent-ils ?**
- **Quelles sont les solutions à envisager compte tenu de ma problématique ?**
- **Comment choisir la meilleure solution ? Quelles fonctionnalités font la différence ? Quels sont les critères de choix d'une solution ?**
- **Quelles évolutions observe-t-on sur ce marché ?**

L'ÉTUDE COMPARATIVE - Gestion des Achats et Relations Fournisseurs vous permet en amont d'un projet de choix d'une solution e-achat, d'évaluer les apports concrets de ces solutions et vous guide dans le choix d'un progiciel en analysant pour les solutions les plus représentatives du marché.

Cette étude vous fournit les repères nécessaires pour :

Nombre total d'AOs

Nombre de propositions reçues

Nombre de propositions reçues dans les délais

Nombre de propositions moyen par AO

Nombre de propositions moyen par AO du marché

Nombre de propositions sur AO signées

Nombre de propositions sur AO déclinées

Nombre de propositions sur AO non traitées

Nombre de demande d'entretien en cours

Prix jour proposé moyen des propositions reçues

Prix jour proposé moyen des propositions reçues du marché

Prix jour accepté moyen des propositions reçues

Prix jour accepté moyen des propositions reçues du marché

Délai moyen de réception d'une proposition (en jours)

Délai moyen d'envoi d'une demande d'entretien (en jours)

Délai moyen d'une demande d'entretien du marché (en jours)

- **Conférence mardi 15 décembre 2015 de 8h45 à 12h30 puis déjeuner inclus :**

Transformation AT / ATG / forfait / C2S / CS2P